

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso de Gestión de Compras en empresas Instaladoras

→ Para gestionar con éxito todas las compras y subcontratos necesarios para cualquier instalación, por complicada que sea.



ARGENTINA

(54) 1159839543

BOLÍVIA

(591) 22427186

(591) 70695490

COLOMBIA

(57) 15085369

CHILE

(56) 225708571

COSTA RICA

(34) 932721366

EL SALVADOR

(503) 21366505

MÉXICO

(52) 5546319899

PERÚ

(51) 17007907

PANAMÁ

(507) 8513

PUERTO RICO

(1) 7879457491

REPÚBLICA DOMINICANA

(1) 8299566921

URUGUAY

(34) 932721366

VENEZUELA

(34) 932721366

Llamada Whatsapp

 (34) 601615098


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

 MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es

america.iniciativasempresariales.com

ARGENTINA - BOLÍVIA - COLOMBIA - COSTA RICA - CHILE - EL SALVADOR - MÉXICO
PANAMÁ - PERÚ - PUERTO RICO - REPÚBLICA DOMINICANA - URUGUAY - VENEZUELA - ESPAÑA



Presentación

La feroz competencia de los servicios de instalación conlleva, en la actualidad, unos precios de oferta cada vez más ajustados. Para poder ser competitivos y tener un margen de beneficio aceptable se necesitan costes bajos.

La importancia de las compras en las instalaciones se valora sabiendo que suelen representar un importe del 30-60% del coste total de la obra.

Si en una empresa u obra hay un departamento capaz de actuar con eficacia para reducir costes, éste es el de Compras. Negociar buenos precios y condiciones y llevar a cabo una buena gestión de los suministros que se precisan en cada obra, nos permitirá poder tener unos costes bajos y competitivos sin comprometer la calidad y fiabilidad de la compra o subcontrato.

Es por eso que, en la actualidad, el departamento de Compras tiene un claro impacto en la cuenta de resultados de las empresas instaladoras. Por ello, es imprescindible contar con una metodología clara que optimice todo el proceso de compras y permita un seguimiento continuado de los proveedores y del cumplimiento de la legislación vigente.

Con este curso aprenderá a organizar los suministros, a crear estrategias, a resolver problemas, a identificar a los proveedores esenciales e involucrarlos y a lograr sus objetivos haciendo un seguimiento efectivo de los mismos.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- Trabajar con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 50 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo del módulo de formación práctica de que consta el curso Gestión de Compras en empresas Instaladoras.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de la gestión de compras en las empresas instaladoras.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la gestión de compras en las empresas instaladoras.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.



**BEST
BUY**

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo conseguir los recursos que se precisan en las instalaciones en las mejores condiciones de calidad, precio y plazo.
- Cómo redactar un procedimiento completo para planificar y gestionar las compras.
- Cómo aprender a analizar las compras en función de los parámetros de complejidad e impacto.
- La forma eficaz de comparar ofertas en sus aspectos técnicos, económicos y de prestaciones.
- Cómo analizar los procedimientos de selección y valoración de proveedores.
- Cuáles son los tipos de contrato propios de compras y subcontratación.
- Cuáles son los aspectos básicos de las compras internacionales.
- Cómo mejorar nuestra capacidad de negociación mediante la aplicación de técnicas específicas.
- Las principales técnicas de comunicación, inteligencia emocional, asertividad y gestión del tiempo.

Logre la máxima calidad, precio y servicio en la compra de materiales, servicios y subcontratos en sus instalaciones.

Dirigido a:

Directores, Gerentes y Delegados de empresas del sector de las instalaciones. Project Managers, Jefes de Grupo, Jefes de Obras y Jefes de Producción expertos o noveles. Arquitectos, Ingenieros y otros profesionales que deseen potenciar sus capacidades para dominar las técnicas de la gestión de compras, así como a Responsables de Departamentos de Compras y Estudios en instaladoras e ingenierías.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Gestión de compras en empresas instaladoras

50 horas

El objetivo de este módulo es analizar en detalle las entradas y proveedores necesarios para la ejecución de las actividades propias de las empresas de instalaciones.

1.1. Organización de las Compras:

- 1.1.1. Objeto.
- 1.1.2. Organigrama y funciones.
- 1.1.3. Estrategia de compras.

1.2. Procedimiento (ejecución de la compra):

- 1.2.1. Planificación de compras.
- 1.2.2. Matriz de Kraljic.
- 1.2.3. Redacción de requisitos y especificaciones.
- 1.2.4. Selección de proveedores.
- 1.2.5. Petición de ofertas.
- 1.2.6. Análisis y comparación de ofertas. Cuadro comparativo.
- 1.2.7. Formalización del contrato.
- 1.2.8. Tipos de contratos. Contenido mínimo de un contrato:
 - 1.2.8.1. Contrato de Suministro.
 - 1.2.8.2. Pedido.
 - 1.2.8.3. Contrato de Subcontratistas.
 - 1.2.8.4. Contrato de alquiler de medios auxiliares y maquinaria.
 - 1.2.8.5. Contrato de prestación de servicios.
 - 1.2.8.6. Acuerdos marco.
- 1.2.9. Evaluación de proveedores:
 - 1.2.9.1. Evaluación inicial.
 - 1.2.9.2. Evaluación de contratos terminados.
 - 1.2.9.3. Evaluación histórica.
 - 1.2.9.4. Proveedores no acreditados.
 - 1.2.9.5. Catálogo de proveedores.
- 1.2.10. Compras en instalaciones en UTE.

1.3. Compras Internacionales:

- 1.3.1. Condiciones contractuales.
- 1.3.2. Contratos FIDIC (International Federation of Consulting Engineers).
- 1.3.3. Incoterms.

Contenido del curso

1.4. Gestión de los contratos:

- 1.4.1. Comienzo de la instalación.
- 1.4.2. Planificación de los trabajos contratados.
- 1.4.3. Planes de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad.
- 1.4.4. Ampliación del contrato.
- 1.4.5. Reuniones de control.
- 1.4.6. Control de las partidas significativas.
- 1.4.7. Facturación de proveedores.
- 1.4.8. Liquidación de la compra.

1.5. Gestión de Stocks.

1.6. Indicadores de la gestión de compras.

1.7. Lean Management.

1.8. Subcontratación:

- 1.8.1. Descripción.
- 1.8.2. Niveles.
- 1.8.3. Requisitos.
- 1.8.4. Recomendaciones.

1.9. Negociación:

- 1.9.1. El buen negociador.
- 1.9.2. Antes de la negociación.
- 1.9.3. Durante la negociación.
- 1.9.4. Después de la negociación.

1.10. Comunicación:

- 1.10.1. Comunicación escrita.
- 1.10.2. Comunicación verbal.
- 1.10.3. Comunicación no verbal.

1.11. Inteligencia Emocional.

1.12. Asertividad.

1.13. Gestión del Tiempo.



Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Gestión de Compras en empresas Instaladoras han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Josep M^a Milego

Arquitecto Técnico en Ejecución de Obras, colegiado n° 3350, promoción 1972. Máster en Dirección y Organización de Empresas de la Construcción es, además, profesor en la Universitat Politècnica de Catalunya y en diversos colegios profesionales de España.

→ Antonio M^a Simarro

Ingeniero de Caminos Canales y Puertos, colegiado n° 2612, promoción 1966. Máster en Dirección de Empresas es profesor en el Colegio de Ingenieros de Caminos de Barcelona y en la Universitat Politècnica de Catalunya.

Los autores y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión de Compras en empresas Instaladoras**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

